

DENS Akademie

Fortbildungspunkte zum kleinen Preis



KURSPROGRAMM 2017

Zahnmedizinische Kurse

Praxisführung

Prophylaxe

Praxisverwaltung

Events & Special Locations

Praxissoftware DOX & Co.



DOX - Zahnarztsoftware

Patientenaufklärungssysteme, QM, RKI -
Hygiene, Praxismanagementsysteme.

www.zahnarztsoftware.eu

Faxantwort an: 0 33 28 - 33 45 47

- Ich möchte die moderne Software kennenlernen.
- Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Termin.

Praxisstempel

Die DENS Akademie bietet Fortbildung zu günstigen Preisen an. Vertiefen Sie Ihr Praxiswissen und sichern Ihre Fortbildungspunkte.



Die DENS Akademie bereichert das Fortbildungsangebot mit dem Fokus auf im Praxisalltag umsetzbare Informationen. Sie versteht sich nicht als Konkurrenz zu den Angeboten der Zahnärztekammerinstitute sondern als Ergänzung hauptsächlich auf den Gebieten Praxisführung und Abrechnung. Praxisnah werden besondere Arbeitstechniken und Praxisführungsstrategien vorgestellt. Der richtige Umgang mit DOX und anderer für die Zahnarztpraxis geeigneter Software wird vermittelt. Unsere Schulungen machen Sie „fit“ für den Praxisalltag. Rahmenveranstaltungen sorgen für Entspannung und den kleinen Kick, den jeder in der Freizeit sucht.

Wir bieten kostengünstige Fortbildungen. Die Verwaltung wurde auf ein Minimum reduziert. Die Dozenten sind überwiegend auch praktisch tätig. Ihre Vorträge sind unmittelbar im Praxisalltag umsetzbar. Wir helfen auch in der Umsetzungsphase über unsere Hotline im Kontakt mit den Referenten. Sie erhalten Teilnahmebestätigungen und Fortbildungspunkte zum Nachweis Ihrer Fortbildungsbemühungen.

Fortbildung ist aus der Zahnheilkunde von Heute nicht wegzudenken. Sie ist mit Aufwand verbunden. Als Teilnehmer haben Sie ein Anrecht auf maximale Effektivität und ein anregendes Ambiente. Wir verstehen das. Was Sie nicht für den Arbeitsalltag oder zur Entspannung nutzen können, hat bei uns keinen Platz. Verschwenden Sie keine Zeit.

Kommen Sie zur DENS Akademie!

DENS GmbH
Berliner Str. 13
14513 Teltow
Tel.: 0 33 28 - 33 45 40
FAX: 0 33 28 - 33 45 47
e-mail: info@dens-berlin.com
www.dens-berlin.com



Inhaltsübersicht

1. Zahnmedizinische Kurse

- 1.1 Ergonomisch arbeiten mit der Lupenbrille
- 1.2 Halitosis

2. Praxisführung

- 2.1 Honorarkalkulation, Umsetzungsstrategien und Erfolgskontrolle
- 2.2 Praxismarketing - Anders als Andere - Das Rezept für erfolgreiche Praxispositionierung
- 2.3 Existenzgründer - Mehr Erfolg im Team: Erfolgsfaktoren der Personalauswahl und -führung
- 2.4 Praxis-MARKEteam - gemeinsam Patienten begeistern
- 2.5 Überzeugende und begeisternde Gesprächsführung in der Patientenberatung
- 2.6 Morgen bin ich der Chef - ein Kurs für Existenzgründer
- 2.7 Karteikartenlose Praxisführung
- 2.8 Wirtschaftlichkeitsprüfung - wie verhalte ich mich richtig?
- 2.9 Hygienevorschriften praxisgerecht umsetzen
- 2.10 Praxisabgabe richtig vorbereiten

3. Prophylaxe

- 3.1 Prophylaxemanagement
- 3.2 Der Prophylaxeshop - Umsatzbringer oder Fallstrick



4. Praxisverwaltung

- 4.1 GOZ / BEMA Intensivkurs
- 4.2 Das Erkennen und richtige Abrechnen von Chairsideleistungen
- 4.3 Abrechnung für Wiedereinsteiger/innen
- 4.4 Praxisorganisation & Materialbeschaffung
- 4.5 Teamsitzung & Kompetenz im Team
- 4.6 GOZ im Detail, Potentiale nutzen
- 4.7 Abrechnung quer Beet - was gibt es Neues und wie kann man das in der Praxis nutzen
- 4.8 Gleichartiger Zahnersatz, GOZ mit Berechnung zahntechnischer Leistungen
- 4.9 Funktionsanalytik und Funktionstherapie gemäß GOZ und die Vereinbarung
- 4.10 PAR-Therapien und Vorbehandlung, GKV
- 4.11 Vermeidung von Honorarkürzungen und Regressen

5. Events & Special Locations

- 5.1 Cocktails - welche sind zu empfehlen?
- 5.2 Beaujolais Primeur est arrivée
- 5.3 Zeiss Planetarium am Insulaner Berlin
- 5.4 MAGICUM - Berlin Magic Museum



6. Praxissoftware DOX & Co.

- 6.1 Zahnarztsoftware kennenlernen - mit DOX in die Zukunft
- 6.2 Rohtextbearbeitung in DOX - leicht gemacht
- 6.3 Grundmodule von DOX optimal nutzen
- 6.4 Detailbefundung mit DENSip
- 6.5 Parodontologie mit DENSpa
- 6.6 Kieferorthopädie mit DENSkfo
- 6.7 Factoring und Finanzbuchhaltung mit DENSfakt
- 6.8 Betriebswirtschaftliche Auswertung für Zahnärzte mit DENSbwa
- 6.9 Spracherkennung mit DENSspeech
- 6.10 Recall mit DENSrecall
- 6.11 Patientenaufklärung mit DENS.marketing
- 6.12 Terminverwaltung mit DENS.onTime
- 6.13 DOX - Teamschulung

Veranstaltungsort

**DENS Akademie
Berliner Str. 13
14513 Teltow bei Berlin**

**Tel.: 0 33 28 - 33 45 40 - FAX: 0 33 28 - 33 45 47
e-mail: info@dens-berlin.com - www.dens-berlin.com**

Andere Veranstaltungsorte sind in der Kursbeschreibung ausgewiesen!

D|E|N|S



Unsere Referenten stellen sich vor

Tatjana Stukelj



Tatjana Stukelj, Unternehmen PraxisKompetenz in Berlin Charlottenburg. Frau Stukelj ist Fachberaterin für Praxis- und QM-Beratung, Schulung und Seminare. Sie hat über 15 Jahre Berufserfahrung als ZMP, absolvierte ein Studium der Betriebswirtschaftslehre - Schwerpunkt Gesundheits- und Qualitätsmanagement. Sie ist tätig für niedergelassene Arzt- und Zahnarztpraxen und für die Dentalindustrie. Seit 2003 ist sie tätig als Beraterin und Trainerin im Ausbau von ProfitCenter für den Bereich „Prophylaxe“. Seither berät sie kleinere und größere Arzt-, Zahnarzt- und Klinikpraxen zu Themen Qualitätsmanagement, Praxismarketing, Personal- und Wirtschaftlichkeit.

Dr. Susanne Woitzik



Dr. Susanne Woitzik hat an der Fern-Universität Hagen Wirtschaftswissenschaften studiert und arbeitete dort als wissenschaftliche Mitarbeiterin. Promotion zum Dr. rer. pol. Sie arbeitet als leitende Mitarbeiterin des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V., zuständig für den Bereich "praxis management im FVDZ" und bei der ZA-Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG-Gruppe. Sie ist Chefredakteurin des Newsletters "ZA-praxis management aktuell" und Mitglied der Geschäftsleitung der ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG-Gruppe. Als Gastrednerin, Repräsentantin auf zahnärztlichen Veranstaltungen und Expertin für betriebswirtschaftliche Praxisführung hat Sie sich schon einen Namen gemacht.

1.1 Ergonomisch arbeiten mit der Lupenbrille



Erkennen Sie mehr Details und machen den ersten Schritt für eine ergonomische Arbeitsweise.

Ziel: In unserem Kurs lernen Sie die Vorteile und Neuigkeiten bei Einsatz einer Lupenbrille kennen. Erfahren Sie

- wie eine Lupenbrille aufgebaut ist
- wie groß das Sichtfeld ist
- wie scharf die Randzonen und Farben sind
- wie Sie ergonomisch mit ihr arbeiten können

Nutzen: Entspanntes Sehen sorgt für entspanntes Arbeiten.

Referent:
Carsten Wohlfahrt
Augenoptiker /
Optometrist
I.C. Lercher GmbH &
Co. KG
Termin:
Mi. 10.05.2017
Mi. 04.10.2017
16:00 - 18:00 Uhr
Preis: 49,- EUR



1.2 Halitosis



Mundgeruch ist so weit verbreitet wie eine Volkskrankheit. Viele Patienten nehmen ihn als enorme Belastung wahr, ohne Strategien für eine nachhaltige Beseitigung zu kennen. Dies macht Halitosis zu einem Geschäftsfeld mit Potential für privat abrechnende Diagnose- und Therapieleistungen.

Ziel: Grundkenntnisse für erfolgreiche spezifische Anamnese, Diagnose, Therapieplanung und Abrechnung erwerben.

Nutzen: Halitosis/Foetor ex ore als privat abrechenbares Geschäftsfeld erkennen. Tipps für eine Umsetzung im Praxisalltag erhalten.

Referent:
Herr Zahnarzt
Rohleder
Termin:
Fr. 17.02.2017
Mi. 15.11.2017
16:00 - 18:00 Uhr
Preis: 49,- EUR



2.1 Honorarkalkulation, Umsetzungsstrategien und Erfolgskontrolle

Die Generierung von Einnahmen ist eine, wenn nicht die wichtigste, Stellschraube zur Sicherung des Praxiserfolges.

Ziel: In diesem Kurs durchleuchten wir mit Ihnen gemeinsam die Prozesse mit Einfluss auf die Generierung von Einnahmen und zeigen Ihnen, wie Sie diese optimieren können, damit Sie tatsächlich verdienen, was Sie verdienen.

Die Inhalte im Detail:

Die Rahmenbedingungen der Praxisführung

Praxiserfolg: Wann sind Sie erfolgreich?

Wie messen Sie Ihren betriebswirtschaftlichen Erfolg?

Wie können Sie Ihren betriebswirtschaftlichen Erfolg von der Einnahmenseite aus beeinflussen?

Nutzen: Umsatzsteigerung durch professionelle Planung.



Referentin:

Dr. Susanne Woitzik

Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG

Termin:

Sa. 20.05.2017

10:00 - 13:30 Uhr

Preis: 149,- EUR



2.2 Praxismarketing - Anders als Andere - Das Rezept für erfolgreiche Praxispositionierung

In der Wahrnehmung der Patienten erbringen Zahnärzte alle ein ähnliches Leistungsangebot. Wie gelingt das „Anders als Andere“, das sich aus der Masse hervorheben soll?

Ziel: In diesem Kurs werden wir dieser Frage nachgehen. Dazu werden wir uns zunächst anschauen, was Marketing überhaupt ist, welche Instrumente dazu gehören und wie Marketingplanung funktioniert. Dabei werden wir feststellen, dass die Basis aller Überlegungen Ihre eigene Identität ist: Wofür steht Ihre Praxis? Was macht sie anders als andere? Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Frage für sich beantworten und wie Sie Ihre Identität konsequent in Ihrer Praxis mit Leben füllen können, damit Ihre Patienten Sie genau so wahrnehmen, wie Sie wahrgenommen werden möchten und Sie rege weiterempfehlen.

Nutzen: Praxisbeispiele und Checklisten helfen Ihnen, das Erlernete in Ihrer Praxis umzusetzen.



Referentin:

Dr. Susanne Woitzik

Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG

Termin:

Sa. 16.09.2017

10:00 - 13:30 Uhr

Preis: 149,- EUR



2.3 Existenzgründer - Mehr Erfolg im Team: Erfolgsfaktoren der Personalauswahl und -führung



Referentin:
Dr. Susanne Woitzik
Zahnärztliche
Abrechnungsgenossenschaft eG

Termin:

Sa. 14.10.2017

10:00 - 13:30 Uhr

Preis: 149,- EUR



Gerade in der ersten Zeit in der eigenen Praxis schlagen die Wellen oft über Ihnen zusammen. Das ist ganz normal. Dennoch fällt der Start leicht, wenn Sie die richtigen Begleiter an Ihrer Seite wissen. Mit einem schlagkräftigen Team können Sie die diversen Alltagsprobleme gemeinschaftlich bewältigen. Erfolg ist Teamarbeit.

Ziel: In diesem Kurs erfahren Sie, wie Ihnen Teamarbeit gelingt und wie Sie die Weichen Ihrer Praxis von Anfang an auf Erfolg stellen.

Kurs im Detail:

- Bedeutung der Mitarbeiter für den Praxiserfolg
- Herausforderung Mitarbeiterführung
- Führungsstile - Ihr Handwerkszeug
- Personalführung - Lob und Kritik
- Kommunikation - Entlohnung

Nutzen: Durch professionelle Vorbereitung und Beratung erfolgreich in der Praxis starten.

2.4 Praxis-MARKEteam - gemeinsam Patienten begeistern



Referent:
Dirk Heymer
HeymerConsult Gbr
Zahntechnikermeister

Termin:

Mi. 17.05.2017

Di. 07.11.2017

16:00 - 20:30 Uhr

Preis: 98,- EUR



Kaufentscheidungen werden selten ausschließlich rational getroffen. Bauchgefühl, Sympathie, uvm. spielen meist eine wichtige Rolle.

Praxis-MARKEteam stellt die Kommunikation des gesamten Teams in den Mittelpunkt.

Ziel: In diesem interaktiven Seminar erfahren Sie:

- Warum Verkaufsgespräche besser sind als Beratungsgespräche
- Warum (und wie) Helferinnen besser verkaufen
- Welche Wirkung Gesprächstechniken entfalten können
- Wie Sie die Handlungsmotive ihres Patienten erkennen und sinnvoll darauf reagieren
- Wie Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Labor und Fachkollegen auf ein ganz neues Level heben und dabei sogar Zeit und Geld sparen

Nutzen: Durch Kenntnis der Schlüsselfaktoren Praxismarketing effektiv umsetzen.

2.5 Überzeugende und begeisternde Gesprächsführung in der Patientenberatung

Durch die erfolgreiche Vermarktung Ihrer Produkte und Dienstleistungen, z. B. IGELE-Leistungen, mehr Umsatz erzielen.

Ziel: In diesem Kurs erwerben Sie trendaktuelles Marketing-Wissen.

- Sie erarbeiten überzeugende, strategische und zielorientierte Marketinglösungen unter Berücksichtigung von Kapazitäten und Ressourcen und wie Sie mit den Zielvorgaben maximale Wirkung erzielen.
- Wie Sie Entwicklungspotentiale und Anforderungsprofile ermitteln und mit Kommunikation- und Verhandlungstools umgehen. Sie lernen, wie professionelle Beratungsgespräche strukturiert und effektiv durchgeführt werden und wie Sie Beschwerden im Beratungsgespräch meistern.

Nutzen: Durch gute Patientenberatung serviceorientierte Qualität besser verkaufen.



Referentin:
PraxisKompetenz
Tatjana Stukelj
Termin:
Mi. 15.03.2017
Fr. 13.10.2017
14:00 - 18:30 Uhr
Preis: 98,- EUR



2.6 Morgen bin ich der Chef - ein Kurs für Existenzgründer

Die Übernahme oder Gründung der eigenen Praxis muss gut vorbereitet werden. Viele Fragen sind im Vorfeld zu klären. Zum Beispiel: Wann ist der richtige Zeitpunkt für die Eigenständigkeit? Wie finde ich eine geeignete Praxis? Ist der Preis für die Praxis angemessen? Wie viel muss man für den immateriellen Wert - den Goodwill der Praxis - kalkulieren? Was muss alles beachtet werden?

Ziel: Unabhängige Beratung zum Thema Praxisgründung.

Nutzen: Sie erhalten Antworten auf Ihre Fragen rund um die Existenzgründung und erhalten eine praktische Checkliste.



Referent:
Dr.med.dent. Heckner
Termin:
Mi. 08.03.2017
Di. 12.09.2017
16:00 - 18:00 Uhr
Preis: 49,- EUR



2.7 Karteikartenlose Praxisführung



Sie wollen Ihre Praxis modernisieren, EDV in den Zimmern einführen, ohne Karteikarten arbeiten oder ihr Röntgen digitalisieren? Dann wird Sie dieses Seminar interessieren.

Ziel: Sie erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten, eine Zahnarztpraxis karteikartenlos zu führen. Der Fokus liegt hierbei auf einem einfachen Dokumentenmanagement. Außerdem erhalten Sie einen Einblick in eine elektronische Terminverwaltung und ein praxisnahes elektronisches Recallsystem. Lernen Sie, wie Sie Arbeiten richtig delegieren und überwachen.

Nutzen: Gewinnung von Platz in der Praxis und Einsparung der Kosten für neue Karteikarten. Bringen Sie mehr Effizienz in die organisatorischen Abläufe Ihrer Praxis.

Referent:
Dr.med.dent. Heckner
Termin:
Mi. 22.02.2017
Di. 19.09.2017
16:00 - 18:00 Uhr
Preis: 49,- EUR



2.8 Wirtschaftlichkeitsprüfung - wie verhalte ich mich richtig?



Wie sollten Sie sich in einer Wirtschaftlichkeitsprüfung verhalten? Eine Frage, die sich viele Kollegen erst stellen, wenn Sie eine Einladung zu dieser Veranstaltung erhalten. Leider kann Fehlverhalten Sie viel Geld kosten.

Ziel: Durch Vermittlung von Vorbereitungsmaßnahmen und der rechtlichen Grundlagen soll aufgezeigt werden, wie man sich vor den unangenehmen Folgen einer Wirtschaftlichkeitsprüfung schützen kann.

Nutzen: Das Seminar soll Einblicke in die Thematik geben und Praxisinhabern helfen, sich im Vorfeld und bei der Prüfung richtig zu verhalten.

Besonderheiten: Fragen und Wünsche zum Seminar können im Vorfeld eingereicht werden. Diese werden dann im Seminar oder im Anschluss individuell beantwortet.

Referent:
Dr.med.dent. Heckner
Termin:
Di. 04.04.2017
Di. 10.10.2017
16:00 - 18:00 Uhr
Preis: 49,- EUR





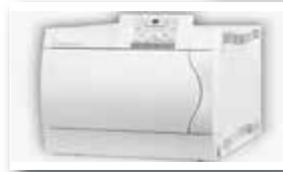
2.9 Hygienevorschriften praxisgerecht umsetzen

Welche praktischen Maßnahmen sind aufgrund der aktuellen RKI-Vorschriften tatsächlich notwendig und auf welche kann man verzichten?

Ziel: Betreiben Sie momentan noch keinen oder - noch schlimmer - schon zu viel Aufwand in Ihrer Praxis? Praktische Beispiele für die Themen Chargenverfolgung, Prozess- und Freigabedokumentation.

Nutzen: Es wird ein kostengünstiger und praktikabler Lösungsvorschlag vorgestellt, der Sie vor übermäßigem Dokumentationsaufwand schützen und Ihnen die Besorgnis vor Praxisbegehungen nehmen wird.

Besonderheiten: Fragen und Wünsche zum Seminar können im Vorfeld eingereicht werden. Alle Teilnehmer erhalten auf Wunsch ein elektronisches Sterilbuch.



Referent:

Dr.med.dent. Heckner

Termin:

Mi. 26.04.2017

Mi. 27.09.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR



2.10 Praxisabgabe richtig vorbereiten

Die Abgabe der eigenen Praxis muss gut vorbereitet werden. Viele Fragen sind im Vorfeld zu klären. Zum Beispiel: Wann ist der richtige Zeitpunkt? Wie finde ich einen geeigneten Nachfolger? Welches ist der angemessene Praxiswert? Wie steht es mit dem immateriellen Wert - dem Goodwill der Praxis? Was ist Ihr Patientenstamm und die aufgebaute Infrastruktur mit Ihrem Namen und Ruf wert?

Ziel: Unabhängige Beratung zum Thema Praxisabgabe.

Nutzen: Sie erhalten Antworten auf Ihre Fragen rund um die Praxisabgabe, erhalten eine praktische Checkliste und erfahren, wie man einen geeigneten Nachfolger findet.



Referent:

Dr.med.dent. Heckner

Termin:

Di. 02.05.2017

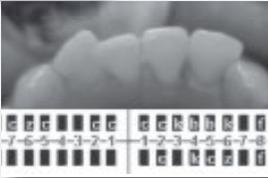
Di. 05.09.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR



3.1 Prophylaxemanagement



Durch exzellente Beratung und professionelle Behandlung wird Prophylaxe ein Erfolgsfaktor.

Ziel: Erkennen Sie die Chancen, lassen Sie sich auf Veränderungen ein und stärken Sie Ihre Potentiale. Lernen Sie die Grundelemente des Prophylaxe-managements kennen:

Referentin:

PraxisKompetenz

Tatjana Stukelj

Termin:

Fr. 03.02.2017

Mi. 20.09.2017

14:00 - 18:30 Uhr

Preis: 98,- EUR



- Planung eines praxisinternen Prophylaxe-konzeptes, Patientenansprache auf Zusatzkosten, Terminplanung
- Professioneller Behandlungsablauf
- Arbeitsplatzvorbereitung
- Ergonomische Behandlung und Beratungs-grundsatz
- Dokumentationspflicht - Rechnungserstellung
- Recallmanagement

Nutzen: Kenntnis vom Aufbau, Umsetzung und Aufrechterhaltung eines professionellen Prophylaxemanagements.

3.2 Der Prophylaxeshop - Umsatzbringer oder Fallstrick



Sie haben einen Prophylaxeshop oder wollen einen in Ihrer Praxis einführen? Sie wollen Ihre Patienten stärker an sich binden, die Besuchsfrequenz erhöhen und Ihr Praxisimage fördern? Dann sollten Sie dieses Seminar besuchen.

Referent:

Dr.med.dent. Heckner

Termin:

Di. 14.03.2017

Mi. 22.11.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR



Ziel: Sie erfahren, wie man den Prophylaxeshop als zusätzliche Einnahmequelle erschließt, ohne dabei Probleme mit dem Standesrecht oder dem Finanzamt zu bekommen.

Nutzen: Sie erhalten einen Leitfaden für den Verkauf von Produkten rund um die Zahngesundheit in der Praxis, welcher die rechtlichen, steuerlichen und marketing-technischen Aspekte berücksichtigt.

4.3 Abrechnung für Wiedereinsteiger/innen und Auszubildenden als Prüfungsvorbereitung



Es ist wie mit dem Radfahren. Selbst nach vielen Jahren ist es nicht verlernt.

Ziel: Grundlagenschulung in Abrechnung von Bema, GOZ und Festzuschüssen. Wir sagen Ihnen, was sich geändert hat und was geblieben ist.

Referentin:

Regina Granz

Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG

Termin:

Mi. 29.11.2017

14:00 - 20:00 Uhr

Preis: 290,- EUR



- Grundlagen in BEMA und GOZ - Gegenüberstellung GKV und PKV, PA
- Konservierende und chirurgische Behandlung
- IP/PZR, PAR, Schienentherapie
- Regelversorgung, gleich- und andersartige Versorgung, Therapieplanung
- Festzuschüsse

Nutzen: Wieder fit für den Neueinstieg in den Beruf im Bereich Abrechnung zu werden, oder für Auszubildende im 3. Lehrjahr als Prüfungsvorbereitung.

4.4 Praxisorganisation & Materialbeschaffung



Eine gute Praxisorganisation und Materialbeschaffung als Erfolgsfaktor in der Zahnarztpraxis.

Ziel: Die Praxisorganisation bestimmt entscheidend den Alltag in einer Zahnarztpraxis. In diesem Kurs erwerben Sie Grundkenntnisse der Organisation, z. B. Zeitmanagement,

Terminmanagement, Materialbeschaffung.

Der Bereich Materialbeschaffung

- Wie Sie eine optimale Materialbeschaffung und effiziente Lagerhaltung erreichen können
- die richtige Auswahl der Lieferanten
- lernen Sie die ABC-Analyse kennen (Materialien in die Klassen A, B und C aufteilen)
- Ermittlung des Materialbedarfs, Materialbestandsüberwachung

Nutzen: Optimale Praxisorganisation und Materialbeschaffung.

Referentin:

PraxisKompetenz

Tatjana Stukelj

Termin:

Fr. 17.11.2017

14:00 - 18:30 Uhr

Preis: 98,- EUR



4.5 Teamsitzung & Kompetenz im Team

Ergebnisorientierte Gespräche und Teamsitzungen sind Grundlage für den Erfolg eines Teams und können zu besseren Entscheidungen führen.

Ziel: In unserem Kurs erfahren Sie, worauf Sie beim Protokollieren von Besprechungen achten sollten.

Was bringen effektive und protokollierte Teamsitzungen? Warum sind Meetings so wichtig?

- Vorlage und Tipps für effizientes Protokollieren
- Checkliste - Meetings professionell vorbereiten und umsetzen, typische Problemsituationen in Teamsitzungen, Maßnahmen zur Konkretisierung von relevanten Entscheidungen
- Gegenseitige Wertschätzung und Verständnis zeigen
- Besprechungskultur – die wichtigsten Regeln

Nutzen: Mit einem kompetenten, zufriedenen Team Ziele professionell erreichen.



Referentin:
PraxisKompetenz
Tatjana Stukelj
Termin:
Mi. 03.05.2017
Fr. 01.12.2017
14:00 - 18:30 Uhr
Preis: 98,- EUR



4.6 GOZ im Detail, Potentiale nutzen

Die effiziente, wirtschaftliche Honorarabrechnung ist ein Erfolgsfaktor für die Zahnarztpraxis.

Ziel: Lernen Sie wirtschaftlich abzurechnen und werden Sie Abrechnungsprofi.

- GOZ und die Grundlagen
- Wirtschaftliche Honorargestaltung mit der GOZ
- Dokumentation von Leistungen
- Behandlungszustimmung, Aufklärung, Verträge und Liquidation
- Zahlungswege
- Fachbereiche der GOZ, wo werden gern Leistungen vergessen?
- Verlangens-, Wunschleistungen und analoge Leistungen erkennen und korrekt berechnen
- Materialberechnung

Nutzen: Korrekte und optimale Abrechnung.



Referentin:
Jana Brandt
Termin:
Fr. 10.03.2017
Mi. 13.09.2017
09:00 - 13:00
Preis: 145,- EUR



4.7 Abrechnung quer Beet - was gibt es Neues und wie kann man das in der Praxis nutzen?



Referentin:
Jana Brandt
Termin:
Fr. 10.03.2017
Mi. 13.09.2017
14:00 - 18:00
Preis: 145,- EUR



Abrechnung via BEMA und GOZ ist nicht immer einfach.

Ziel: Abrechnung gemäß Dokumentation. Die Dokumentation ist der Schlüssel zur Abrechnung:

- Beachten Sie die Inhalte
- Vergessen Sie keine Begleitleistungen
- Nutzen Sie die Delegation
- Private Leistungen für Patienten der GKV vereinbaren
- Wirtschaftlichkeitsprüfung - Regressansprüchen vorbeugen
- GOZ - analoge Positionen richtig nutzen
- GOZ - Faktorsteigerung - sinnvoll einsetzen
- GOZ - zahntechnische Zusatzberechnung

Nutzen: Umsatzsteigerung durch professionelle Dokumentation und Honorarberechnung.

4.8 Gleichartiger Zahnersatz, GOZ mit Berechnung zahntechnischer Leistungen



Referentin:
Jana Brandt
Termin:
Fr. 31.03.2017
Fr. 15.09.2017
09:00 - 13:00 Uhr
Preis: 145,- EUR



Gleichartiger Zahnersatz ist schnell geplant? So einfach ist es nicht!

Ziel: Gleichartige Planung mit Zugriff auf die GOZ korrekt planen. Anhand von Beispielen die Planung verbessern und mit der tatsächlichen Therapie verbinden:

- GOZ richtig nutzen
- Begleitleistungen vereinbaren und berechnen
- Faktorsteigerung
- Analoge Positionen in der Gleichartigkeit
- Zahntechnische Potentiale gemäß § 9 GOZ erkennen und nutzen
- Beispiele und die Anwendungen praxisgerecht umsetzen

Nutzen: Umsatzsteigerung durch professionelle Abrechnung. Klar definierte, gleichartige Planung und Abrechnung der gesamten Leistungen um Honorarpotentiale zu nutzen.

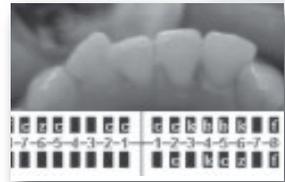
4.9 Funktionsanalytik und Funktionstherapie gemäß GOZ und die Vereinbarung

CMD und Abrechnung, Zahnersatz und Gesichtsbogen, Schienen und FAL? Was erlaubt die GKV als außervertragliche Leistung? FAL und FTL sicher planen.

Ziel: Sicherer Umgang mit der

- GOZ und den Positionen Teil H und J
- Leistungen gemäß GOZ mit GKV-Patienten vereinbaren, durchführen und abrechnen
- Gesichtsbogen und ZE korrekt planen
- Schienentherapie planen, durchführen und betreuen
- therapeutischer und definitiver Aufbau von Funktionsflächen planen

Nutzen: Umsetzung und Integration von FAL/FTL Leistungen zur Erweiterung des Leistungsspektrum ohne Honorarverluste.



Referentin:
Jana Brandt
Termin:
Fr. 31.03.2017
Fr. 15.09.2017
14:00 - 18:00 Uhr
Preis: 145,- EUR



4.10 PAR-Therapien und Vorbehandlung, GKV

Ziel: Parodontologische Leistungen für GKV Versicherte professionell abrechnen.

- Richtlinien
- Vorbehandlungen
- Abrechnung von kleineren Therapien via GKV
- Leistungen der GOZ für die Vorbehandlung
- Möglichkeiten der analogen Berechnung gemäß § 6 Abs. 1 GOZ
- Möglichkeiten von zahntechnischen Abrechnungen in der Praxis im Rahmen der PZR

Nutzen: Umsatzsteigerung durch professionelle Abrechnung.



Referentin:
Jana Brandt
Termin:
Mi. 19.04.2017
Mi. 18.10.2017
14:00 - 18:00 Uhr
Preis: 145,- EUR





4.11 Vermeidung von Honorarkürzungen und Regressen



Häufig werden Praxisinhabern die Honorare gekürzt und es kommt nachträglich zu Regressansprüchen. Es ist wichtig, die „gefährlichen“ Abrechnungspositionen zu kennen und zu wissen, welche Konsequenzen Abweichungen von den Vorgaben haben können und welche Maßnahmen man treffen kann, um ein leistungsgerechtes Honorar zu erhalten.

Referent:

Dr.med.dent. Heckner

Termin:

Di. 07.03.2017

Di. 26.09.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR



Ziel: Durch Vermittlung der rechtlichen Grundlagen und des praktischen Vorgehens der KZV-Berlin soll dem Teilnehmer ein Weg aufgezeigt werden, wie er sich vor Honorarkürzungen schützen bzw. solche im Vorfeld vermeiden kann.

Nutzen: Mehr Geld und mehr Freizeit.

5.1 Cocktails - welche sind zu empfehlen?



Cocktails - Gerührt oder geschüttelt

Welches Ambiente wäre wohl besser geeignet als die großen Filme Hollywoods, um in die glanzvolle Welt der Cocktails einzuführen? Jeder Cocktail kann seine eigene Geschichte erzählen. Wir haben uns auf Cocktailklassiker konzentriert, die die Zeiten überdauert haben. Wir bieten den richtigen Rahmen. Drinks für jede Stimmungslage. Lassen Sie sich von unserem Barkeeper inspirieren. Probieren Sie oder bereiten Sie mit uns die Cocktails gemeinsam zu. Mit ein wenig Übung werden Sie bald lernen, den perfekten Drink für jede Gelegenheit zu mixen. Genießen Sie so viele Cocktails wie Sie wollen. Nehmen Sie Rezepte mit.

Termin:

Do. 18.05.2017

18:00 - 20:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

5.2 Beaujolais Primeur est arrivée

Lassen Sie sich vom Land des Beaujolais inspirieren. Erleben Sie die Inspiration des Landes zwischen Loire und Saône auch in Berlin. In jedem Jahr ist der dritte Donnerstag im November ein Festtag für das Beaujolais, denn der "Primeur" wird ausgeliefert! Seien Sie dabei, wenn der "Beaujolais Primeur 2017" begrüßt wird. Bereits in der Nacht zum Donnerstag hat die Auslieferung in alle Welt begonnen und Sie werden unter den Ersten sein, die diesen legendären Wein verkosten können.

Genießen Sie mit uns den Beaujolais Primeur und kleine Köstlichkeiten. Es darf auch ein bisschen mehr sein.



Termin:
Do. 16.11.2017
18:00 - 20:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

5.3 Zeiss - Planetarium - Sternwarte Wilhelm-Förster

Wunder des Winterhimmels.

Kommen Sie mit auf einen Spaziergang über den Himmel... allerdings müssen Sie dabei nicht befürchten, sich Blasen oder müde Füße zu holen, denn Sie sitzen bequem im Planetarium. Entdecken Sie, was sich hinter den fernen Lichtpünktchen verbirgt, die Sie nachts am Himmel sehen... wandern Sie umher zwischen Galaxien und Nebeln, lauschen Sie leiser Musik und den Geschichten, die sich die Menschen seit langer Zeit erzählen.

Erleben Sie mit Ihrer DENS Akademie einen prachtvollen Sternenhimmel.



Termin:
Di. 24.01.2017
19:30 - 21:30 Uhr

Ort: Zeiss
Planetarium

Preis: 49,- EUR

5.4 MAGICUM - Berlin Magic Museum



Termin:
Do. 07.09.2017
17:00 - 20:00

Ort: Berlin Magic Museum

Preis: 49,- EUR

Mythen und Magie zum Anfassen und Träumen. Im wunderschön renovierten, denkmalgeschützten Hamburger Hof, der ehemaligen alten Schmiede, das MAGICUM - Berlin Magic Museum. Steigen Sie mit Ihrer DENS Akademie hinab in die Kellergewölbe und tauchen in einen magischen Kosmos von Abrakadabra bis Zaubersprüche ein. Liebevoll arrangiert und augenzwinkernd inszeniert erzählt die Ausstellung von den Ursprüngen des magischen Denkens und von alten Wissenschaften, von Ahnenkult und Zukunftsdeutung, vom Spiel mit Illusionen und von der Kraft der Intuition.

Erkunden Sie mit Ihrer DENS Akademie die labyrinthischen Ausstellungsräume und verweilen Sie in der zauberhaften Atmosphäre des Magischen Salons und entdecken unsere Gaumenfreuden.

6.1 Zahnarztsoftware kennen lernen - mit DOX in die Zukunft



Referent:
Dr. med.dent. Heckner
Termin:
Mi. 21.06.2017
Mi. 01.11.2017
16:00 - 18:00 Uhr

kostenfrei

Lernen Sie das Softwarehaus in Ihrer Nähe kennen und erleben Sie die neue Abrechnungs- und Dokumentationssoftware aus Teltow-Berlin.

Ziel: Sie werden bei der Entscheidung über die Wahl der richtigen Abrechnungs- und Dokumentationssoftware in Ihrer Zahnarztpraxis unterstützt. Perfekte Praxisorganisation leicht gemacht! Durch Anwenderfreundlichkeit können Sie Ihren Arbeitsalltag freundlicher und übersichtlicher gestalten.

Nutzen: Durch unsere umfangreiche Einführung in DOX erhalten Sie Hilfestellung bei der Wahl des für Sie richtigen Praxisverwaltungsprogramms.

6.2 Rohtextbearbeitung in DOX - leicht gemacht

Rohtextbearbeitung verstehen

Ziel: Lernen Sie die Grundlagen für das

Anpassen und Erstellen der Rohtexte kennen

- Kenntnis vom Aufbau der Rohtextverwaltung „normaler Text und „Felder“
- Variante anlegen, löschen und Bezeichnung ändern
- Änderung der Textformatierung
- Editoren für die Rohtextbearbeitung und die freie Textverarbeitung sicher anwenden
- Anpassen von Tabellen
- Aufruf und Grundzustand der Textverarbeitung
- Rohtexte individuell an Ihre Praxis anpassen

Nutzen: Sicherer Umgang mit freien Textvorlagen und Rohtextbearbeitung.



Referent: N.N.

Termin:

Fr. 03.03.2017

Do. 28.09.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR



6.3 Grundmodule von DOX optimal nutzen

Grundmodule von DOX, Makros und Voreinstellungen optimal nutzen.

Erleben Sie DOX und seine modularen Erweiterungen für den täglichen Einsatz in der Zahnarztpraxis.

Ziel: Vermittlung der Funktionalitäten von DOX und der einfachen, zeiteffizienten Handhabung. Arbeiten mit Makros. Anlegen von wiederkehrenden Leistungsketten, ZE-Makros, Rohtexte, Systemeinstellungen richtig nutzen. Lückenlose Dokumentation leicht gemacht. Archivierung von praxisrelevanten Daten, Unterlagen und Bildern. Umgang mit Schnittstellen und Patientenstammdaten. PC-Schulung.

Nutzen: Effektives Arbeiten, in der Zahnarztpraxis mit DOX. Individuelle Einstellungen führen leichter zum gewünschten Ergebnis.



Referent: N.N.

Termin:

Mi. 31.05.2017

Mi. 06.12.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

6.4 DENSip



Referent: N.N.

Termin:

Mi. 08.02.2017

Do. 07.09.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

DENSip ist das Zusatzmodul von DOX für die Befundaufnahme und Dokumentation von IP-Behandlungsfällen.

Ziel: Umgang mit grafischen Anzeigen im IP-Befund. Umgang mit der einfachen Überwachung von IP-Befunden. Umgang mit der Befunderfassung ohne Assistenz. Umgang mit Plaque- und Blutungsindices. Umgang mit dem IP-Kalender und Recall-System. PC-Schulung.

Nutzen: Effektive Entlastung Ihrer personellen Ressourcen durch benutzerfreundliche Anwendung. Das übersichtliche Recall-System richtig nutzen.

6.5 DENSpa



Referent: N.N.

Termin:

Do. 09.02.2017

Mi. 06.09.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

DENSpa ist das Zusatzmodul von DOX für die Erstellung, den Druck und die Abrechnung parodontologischer Planungen.

Ziel: Umgang mit grafischen Anzeigen im PA-Befund. Erstellen von PA-Plänen. Umgang mit der Antragsbearbeitung im Kassenbereich. Umgang mit der Befunderfassung ohne Assistenz. Erfassung von Taschentiefen, Lockerungsgraden und Knochentaschen. Umgang mit dem Recall-System. PC-Schulung.

Nutzen: Effektive Entlastung Ihrer personellen Ressourcen durch benutzerfreundliche Anwendung. Übersichtliches Recall-System.

6.6 DENSkfo

DENSkfo ist das Zusatzmodul von DOX für die Erstellung, den Druck und die Abrechnung kieferorthopädischer Pläne im Privat- und Kassenbereich.

Ziel: Sicherer Umgang in der Handhabung der Funktionen. Erstellen von KFO Plänen im privaten und im Kassenbereich. Umgang mit den Abschlagsleistungen. Umgang in der Handhabung von Laborleistungen und deren Abrechnung. Umgang mit dem Recall-System. PC-Schulung.

Nutzen: Effektive Entlastung Ihrer personellen Ressourcen durch benutzerfreundliche Anwendungen. Übersichtliches Recall-System.



Referent: N.N.

Termin:

Do. 16.02.2017

Do. 21.09.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

6.7 DENStakt

DENStakt ist das Zusatzmodul von DOX für die Abrechnung mit Factoring-Unternehmen und für die Buchhaltung mit Lexware.

Ziel: Beschreiben von Vor- und Nachteilen in der Abrechnung mit Factoring-Unternehmen. Umgang mit der Handhabung und Kontrolle bei der Abrechnung mit Factoring-Unternehmen. Die richtige Wahl der Datenverarbeitung. Umgang mit einem geeigneten Fibu-Programm. PC-Schulung.

Nutzen: Betriebswirtschaftliche Daten stehen schnell und übersichtlich zur Verfügung.



Referent: N.N.

Termin:

Do. 06.04.2017

Di. 14.11.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

6.8 DENSbwa - DOX Statistiken



DENSbwa - „betriebswirtschaftliche Auswertungen verständlich dargestellt“ ist das Motto dieses Moduls. Es gibt dem betriebswirtschaftlichen Laien Unterstützung durch Statistiken und Excel-Auswertungen.

Referent: N.N.

Termin:

Do. 23.02.2017

Di. 17.10.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

Ziel: DENSbwa - Welche Schlüsse lassen sich aus den Daten ziehen? Wie nutze ich sie zur Praxisführung? Wie gehe ich mit den neuen DOX-Statistiken um? PC-Schulung.

Nutzen: Die Zahnarztpraxis ist ein Wirtschaftsbetrieb. Managemententscheidungen müssen auf Fakten beruhen. Sie lernen den Umgang mit einigen Aspekten betriebswirtschaftlicher Analyse unter Einsatz von DENSbwa kennen.

6.9 DOX Spracherkennung - Der PC hört auf Sie



Eingaben sprechen statt tippen!

Der Computer reagiert auf das gesprochene Wort. Befehls- und Texteingaben werden ohne Tastatur möglich.

Referent: N.N.

Termin:

Di. 09.05.2017

Do. 19.10.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

Ziel: Grundlagen der Spracherkennung am Behandlungsplatz kennen lernen. Mit DENSspeech effektiv arbeiten.

Nutzen: Befund- und Abrechnungsdaten hygienisch und schnell im PC erfassen.

6.10 DENSrecall - Recall mit minimalen Aufwand

Recall ist nicht alles, aber ohne Recall ist alles nichts.

Ziel: Nur mit Recall kann zahnärztliche Therapie optimal erfolgreich sein. Dieser Kurs soll Ihnen helfen, die Bedienung, Steuerung und Pflege des Recallsystems in DOX zu erlernen. Es werden Fragen wie z. B. „Wie nimmt man Patienten ins Recallprogramm auf? und "Wie kann man aus dem Programm dem Patienten einen Brief, eine Postkarte, eine Email oder eine SMS schicken" und vieles mehr beantwortet.



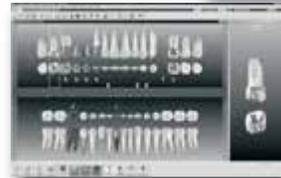
Referent: N.N.
Termin:
Mi. 14.06.2017
Do. 23.11.2017
16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

6.11 DENS.marketing - Patientenaufklärung in 3-D mit Video + Grafik

Moderne Zahnheilkunde benötigt moderne Werkzeuge für Ihre Vermarktung.

Ziel: Nur wenn man den Patienten positiv beeindrucken kann, kann man sich von der Masse der Zahnarztpraxen abheben. Erlernen Sie den Umgang mit DENS.marketing, dem besten Werkzeug zur Patientenaufklärung, das moderne Praxissoftware momentan zu bieten hat. Eindrucksvolle Beratungsvideos, Zahngrafiken in 3D und die beliebte Patientenmappe helfen bei der Aufklärung des Patienten und sorgen für mehr Umsatz in der Praxis.



Referent: N.N.
Termin:
Do. 04.05.2017
Di. 05.12.2017
16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

6.12 DENS.onTime



DENS.onTime - die elektronische Agenda für Ihre Praxis. Perfekte Zeit- und Ressourcenplanung.

Ziel: Erlangen von allgemeingültigen Kenntnissen über die elektronische Terminverwaltung. Erlernen Sie die einfache und bequeme Bedienung dieses komfortablen Terminbuches. Wie verberge ich am einfachsten Terminfolgen oder verschiebe Termine ohne großen Aufwand? Welches System ist für meine Praxis am besten?

Referent: N.N.

Termin:

Do. 11.05.2017

Di. 21.11.2017

16:00 - 18:00 Uhr

Preis: 49,- EUR

Nutzen: Der Einsatz und die richtige Bedienung von DENS.onTime. Bessere Terminplanung.

6.13 DOX Teamschulung



Teamschulung

Die Teamschulung für den Praxiserfolg.

Unsere Hotlinearbeit zeigt, dass die Kenntnis im Detail sehr oft die tägliche Arbeit erleichtern könnte. Wir schulen Sie, Ihre Kolleginnen und Kollegen in allen Bereichen von DOX. Mit unseren PC-Schulungen machen wir Sie "fit" im Umgang mit DOX.

DENS Schulungen in Ihrer Praxis nach Vereinbarung

99,- EUR/Std. zzgl.

An- und Abfahrt

Vereinbaren Sie mit uns einen Schulungstermin in unseren DENS Akademie-Räumen, online per Team Viewer oder direkt in Ihrer Praxis.

DENS In-House-Schulungen und per Team Viewer nach Vereinbarung

79,- EUR/Std.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Anmeldung - Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl wird eine frühzeitige Anmeldung empfohlen. Für die Anmeldung können Sie das Anmeldeformular verwenden, uns eine E-Mail (info@dens-berlin.com) oder ein Fax (0 33 28 - 33 45 47) senden. Telefonische Anmeldungen müssen schriftlich bestätigt werden. Nach Eingang Ihrer Anmeldung ist die Kursanmeldung für Sie verbindlich.

Gebühren - Die genannten Teilnahmegebühren beziehen sich auf 1 Teilnehmer/-in.

Die Teilnehmergebühren sind gemäß Rechnungsstellung fällig. Die Zahlung hat bis spätestens 2 Tage vor Beginn des Kurses zu erfolgen. Die Teilnehmergebühren enthalten Pausenerfrischungen.

Rücktritt und Kündigung - Die Stornierung einer Kursanmeldung muss schriftlich erfolgen. Bei Stornierung bis 4 Wochen vor Kursbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 20,- EUR erhoben. Im Falle einer späteren Stornierung oder Nichterscheinen werden die gesamten Kursgebühren zur Zahlung fällig.

Abweichungen in der Durchführung und Absagen durch DENS - Die Beschreibung der Kursinhalte im Programm entspricht dem Stand zum Zeitpunkt der Drucklegung. Änderungen auf Grund der Aktualisierung und Weiterentwicklungen unseres Kursinhalts behalten wir uns vor. DENS behält sich das Recht vor, Kurse wegen Nichterreichen der Mindestteilnehmerzahl, bei Ausfall des Referenten sowie aus anderen Gründen abzusagen. Bereits bezahlte Kursgebühren werden zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Wir behalten uns vor, Kurse zu verlegen. Ort und Datum des Ausweichtermins werden rechtzeitig bekannt gegeben. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der DENS Akademie an. Gerichtsstand ist Berlin.

Zertifikat - Jeder Teilnehmer erhält nach Kursende (außer Events und Special Locations) eine Bescheinigung über den besuchten Kurs. Die Vergabe von Fortbildungspunkten sind im Zertifikat ausgewiesen. Die Veranstaltungen entsprechen den Leitsätzen und Empfehlungen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) vom 23.09.2005 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK.



chef2

Juli 2017

	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
48	26	27	28	29	30	1	2
49	3	4	5	6	7	8	9
50	10	11	12	13	14	15	16
51	17	18	19	20	21	22	23
52	24	25	26	27	28	29	30
1	31	1	2	3	4	5	6

Heute: 06.07.2017

Patientenauswahl
- Kein Patient -

info

Mitarbeiter

- chef2
- esProphy
- md
- pa
- ro
- su



DENS.onTIME (DOT)

die elektronische Agenda für Ihre Praxis.
Perfekte Zeit- und Ressourcenplanung.

www.zahnarztsoftware.eu

Faxantwort an: 0 33 28 - 33 45 47

- Ich möchte die moderne Software kennenlernen.
- Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Termin.

Praxisstempel

Abs.: DENS GmbH - Berliner Str. 13 - 14513 Teltow